

Alexander Klaus d'Huc



Curriculum Vitae

Persönliche Daten

Adresse: Ritzenseestraße 11b
5760 Saalfelden am Steinernen Meer, Österreich
Telefon: +43 676 7993904 (mobil)
E-Mail: alex.dhuc@dhuc.at (privat)
Nationalität: Schweiz
Geburtsdatum: 15. April 1966
Zivilstand: verheiratet

Berufliche Daten

Unternehmen: AdH GmbH
Adresse: Lofererstraße 48
5760 Saalfelden am Steinernen Meer, Österreich
Telefon: +43 676 5544166 (mobil)
E-Mail: alexander@adhgmbh.com

Einsatzbereiche

Interim Management, Geschäftsführer (CEO), Verkaufsleiter (CCO), Leiter Operations (COO) oder regionale Leitungsfunktion.
Strategische und taktische Verantwortung im Kunden- oder Asset-basierten Service-Business und Finanzdienstleistungsbereich, auf internationaler und/oder nationaler Ebene.
Turnaround-/Changemanagement und/oder disruptive Strategien und Umsetzung, integrativ und mit ganzheitlicher Sicht und Methodik.

Profil und wesentliche Erfahrungen

- **Generell:**
 - Sehr vielschichtige C-Führungskraft mit breiter internationaler Erfahrung (G&V und BS) und einer vielschichtigen Erfolgsbilanz sowie Erfahrung im Management unterschiedlichster Projekte z.B.:
Change, Transformation, Digitalisierung, Internationalisierung, Cultural Merger, Reporting, Personal, Talentmanagement, Vergütungsstrukturen, Out- und Insourcing, Matrixorganisation, Kundenfokussierung, M&A ...
 - Ausgeprägte Erfahrung in diversen, sich schnell wandelnden, multikulturellen und schwer voraussagbaren Umfeldern
 - Risiko- und Changemanagement sowie Strategieentwicklung
 - Absatzfinanzierung, Leasing und Finanzierungen (inkl. Re-finanzierung)
 - Risiko- und Portfoliomanagement, Assetmanagement
 - Umgang und Kooperation mit Banken und externen Fundern
 - Umgang und Einbindung von Unternehmensprüfern und anderen externen Informationsempfängern (Zentralbank, Konzernzentrale, ...)
 - Lösungsaffinität in Entwicklung und Umsetzung
 - Operative Erfahrung in wesentlichen Geschäftsbereichen: Office Technology, Landwirtschaft, High-Tech, Transport, Medizintechnik, Baumaschinen und Industrie
 - Umfangreiche "Green-Field" als auch "Brown-Field" Erfahrungen
- **Branchen und Bereiche**
 - Branchen: Kunden- oder assetbasiertes Service-Business, (Absatz-) Finanzierung, Verkauf, Retail, Tourismus / Reise, Personal, Transport ...
 - Bereiche: Management, Operations, Risk, Prozesse, Verkauf, Produkt, Personal, Kunden(-service), M&A, Organisationsentwicklung...

Alexander Klaus d'Huc

- **Unternehmensführung Schwerpunkte:**
 - Change-/Disruptions-Management sowie Turn-around Szenarien
 - Kombiniertes Geschäfts-, Finanz- und Serviceansatz
 - Hands-on ohne Berührungsvorbehalte über alle Ebenen
 - Herstellen, Einführen und Unterstützen einer transparenten Leistungskultur basierend auf Fakten, Zahlen und Eigenverantwortung
 - Herstellen einer angstfreien und leistungsorientierten Unternehmenskultur basierend auf offener Kommunikation, Klarheit und gegenseitiger Wertschätzung über alle Ebenen sowie Spaß an der Arbeit
 - Veränderung als wesentlichen Teil der täglichen Arbeit fordern und aus sich selbst heraus schätzen zu lernen
- **Operations**
 - Abbildung, Entwicklung und Einführung von effizienten und skalierbaren Geschäftsprozessen, CPI und Projekt Management, Automatisierung und Digitalisierung inkl. integrativer Prozesse über die gesamte Wertschöpfungskette (order-to-cash)
 - Erfahrung im Aufbau von schlagkräftigen Operations-Teams und Sales-Teams inkl. Bestellwesen, Vendor Management, Kundenservice (Innen- und Außendienst), Orderabwicklung, Mahnwesen, Risikomanagement, In- und Outsourcing Lösungen etc.
 - Einführung von one-stop-shopping Lösungen, analog und digital
 - Entwicklung und Einführung von XaaS Lösungen, z.B. IaaS, AaaS, SaaS, pay-per-... Lösungen
 - Kosten- und Ressourcenmanagement
- **Führung:**
 - Ausgeprägte Führungsqualität und -erfahrung insbesondere in internationalen und multikulturellen Teams, direkt und remote sowie in Matrixorganisationen.
 - Profunde Personalerfahrung inkl. Personalrekrutierung, Talent- und Mitarbeiterentwicklung aus verschiedenen Ländern und Kulturkreisen.
 - Vielschichtige interkulturelle Managementenerfahrung durch diverse Auslandseinsätze in Asien, (Ost-)Europa, Nordamerika
 - Aktivierung des (Führungs-) Teams durch die nachhaltige Einforderung und Umsetzung der erforderlichen Selbstbestimmung sowie durch eine klare Verantwortungs- und Fehlerkultur
 - Steigern der Leistungsfähigkeit des Teams und der Teammitglieder mittels Führung durch „Fragen“ und Vermittlung des „Warum“
 - Walk-the-talk und „offene Tür“ Politik, Zusammenarbeit auf respektvoller Augenhöhe
 - Entwicklung von Schulungs- und Weiterbildungsmodellen
- **Persönlichkeit:**
 - Ausgeprägte Empathie-Kompetenz basierend auf emotionaler Intelligenz und Methodenerfahrung, klarer Selbstwahrnehmung und der notwendigen Aufmerksamkeit gegenüber anderen, willens und in der Lage andere zu begeistern und zu integrieren
 - Hands-on, schnell anpassungs- und integrationsfähig und -willig
 - Große Wertschätzung für Integration und Diversität
 - Verantwortungsbereit, unabhängig, neutral und handlungsorientiert, ohne Historie im Unternehmen und persönlicher Agenda mit ausgeprägter Teamfähigkeit
 - Bereit, zügig Entscheidungen mit konsequenter Ergebnisorientierung zu treffen
 - Umsetzungsstark und -willig mit dem Ziel der Weiterentwicklung des Unternehmens
 - Spaß an der Arbeit
- **Absatzfinanzierung:**
 - „Onboarding“ neuer Vendors und Kunden (national und international) aus verschiedenen Geschäftsbereichen
 - Entwicklung und Ausbau bestehender Vendor- und Kundenbeziehungen
 - Risiko- und Asset Management
 - Entwicklung und Einführung kundenspezifischer Prozesse, Services und Bearbeitungsroutinen
 - Funding
 - Großes internationales Netzwerk im Bereich Absatzfinanzierung & Finanzdienstleistung

Alexander Klaus d'Huc

Berufserfahrung

2019/11 –

AdH GmbH – Interim Management & Consulting

Interim Management & Unternehmensberatung
Internationales Beratungsunternehmen
Saalfelden/Österreich
www.adhgmbh.com

Geschäftsführer und Inhaber

Interim Management, Strategie-Beratung inkl. Organisationsentwicklung, Unternehmenskultur, Leadership, Funding

2019/07 –

Invigors EMEA Ltd. – Part of the Alta Group

Beratungsunternehmen im Absatzfinanzierungsbereich bzw. Asset Based Financing Bereich (ABF)
Dublin/Irland
www.invigors.com

Freelancer

Strategische Beratung, Entwicklung sowie taktische und operative Umsetzung im Absatzfinanzierungsbereich und Asset Based Financing Bereich (ABF)

2019/07 – 2023/12

Pontem Blue

STAA Software – Part of The Jobber Partnership B.V.
Softwareentwicklung im Personalbereich
Saalfelden/Österreich
www.pontemblue.com

Partner, Lizenznehmer Österreich, Italien und Indien

Entwicklung und Verkauf von Personalmatching-Software als SAAS Lösung

2008/09 – 2019/06

De Lage Landen (DLL) International BV + Tochterges.

Eindhoven/Niederlande
Mitarbeiter: >5.000
Leasingportfolio: >32.000 mEuro
www.dllgroup.com

2016/09 – 2019/06

Geschäftsführer/Mitglied des regulatorischen Vorstands

De Lage Landen Financial Services India Private Ltd. (reguliert)

Mumbai – Indien
Chairman des Risiko-, Kredit- und Regulatorischem Komitees
Mitglied des DLL AsiaPac Management Team

Hauptverantwortungsbereiche:

- Führung des operativen Tagesgeschäfts DLL Indien
- Anpassung und Einführung der globalen DLL Absatzfinanzierungsstrategie in Indien
- Strategische Entwicklung sowie taktische und operative Umsetzung
- Geografisches und finanzielles Wachstum analog der globalen Strategie
- Wachstum und Entwicklung des Geschäftsvolumens und der Mitarbeiter (von <60 zu > 650; 09/2019)
- Berichtspflichtig an den EVP der Region DLL AsiaPac und direkt an das Executive Board von DLL in den Niederlanden und den USA

Alexander Klaus d'Huc

Wesentliche Projekte und Errungenschaften:

- Entwicklung, Einführung und Umsetzung einer neuen und sehr disruptiven 360° turn-around Strategie inkl. tiefgreifender Digitalisierung und Automation.
- Starkes, kontrolliertes Wachstum während der letzten 24 Monate
- Neupositionierung des Unternehmens in Bezug auf Kunden und Wettbewerb

2011/01 – 2016/08

Regional Manager New Business Development Europa und Asien AGCO Finance

Joint Venture zwischen De Lage Landen International BV, Eindhoven/NL und der AGCO Corp, Duluth/USA)
Saalfelden/Austria – Langenhagen/Deutschland
Mitglied des europäischen AGCO Finance Management Team
Geschäftsführer Österreich und Russland
Mitglied des Vorstands in Russland, Schweiz, Polen ...

Hauptverantwortungsbereiche:

- Beratung und Unterstützung der AGCO Corp bezüglich der Einführung von Finanzierungsprodukten in neuen Märkten
- Entwicklung und Einführung der lokalen „go-to-market“ = Absatzfinanzierungsstrategie
- Business Pläne und Firmengründung in den neuen Märkten
- Verantwortung für das Tagesgeschäft und Gesamtmanagement Österreich, Schweiz, Belgien, Niederlande, Polen, Russland, Ungarn, Italien und China
- Mitglied des Lenkungs Ausschuss von AGCO Finance China
- Lokale, direkt unterstellte Mitarbeiter in allen Ländern

Wesentliche Projekte und Errungenschaften:

- Erfolgreiche Gründung und Markteintritt in Russland, Schweiz, Belgien, Polen und China
- Erfolgreiche Strategie und profitables Wachstum in allen Märkten

2009/05 – 2010/12

Geschäftsführer - De Lage Landen Leasing Russia & Vice President Sales Zentral & Ost Europa (CEE)

Moskau/Russland
Chairman Management Team DLL Russland
Chairman des Risiko- und Kredit Komitees DLL Russland
Mitglied des regionalen CEE Management Team
Mitglied des regionalen CEE Risiko Komitees
Mitglied des globalen DLL NBD Teams (New Business Development)

Hauptverantwortungsbereiche:

- Führung des operativen Tagesgeschäfts DLL Russland
- Entwicklung und Umsetzung einer Change-Strategie
- Implementierung der „DLL DNA“ in Russland
- Reduzierung der Kosten um > 7% in 2010 (Opex)
- Neun direkt unterstellte Mitarbeiter (insgesamt > 60)

Wesentliche Projekte und Errungenschaften:

- Portfolio Wachstum > 45%, IRC > 28%
- Erstmals positiver Jahresabschluss im Jahr 2010
- Uneingeschränkte Testierung der Jahresabschlüsse (int. und ext.)
- Anpassung bzw. Reduktion des Personals an die neue Strategie
- Neue Vendor- und Kundenbeziehungen mit globalen Partnern resultierend in stark erhöhtem Neugeschäft und Profitabilität.

Alexander Klaus d'Huc

- Einstellung und Entwicklung eines lokalen Geschäftsführers zur eigenen Nachfolge

2008/09 – 2009/04

Verkaufsleiter Zentral & Ost Europa (CEE)

Vice President Verkauf

Budapest/Ungarn

Mitglied des regionalen CEE Management Team

Mitglied des regionalen CEE Risiko Komitees

Mitglied des globalen DLL NBD Teams (New Business Development)

Hauptverantwortungsbereiche:

- Verkaufsstrategie und Verkaufsentwicklung für die Region
- Einführung des Absatzfinanzierungskonzepts in der Region
- Aufbau einer Geschäftsbeziehung zu globalen Vendors von DLL in die Region
- Rekrutierung von neuem Verkaufspersonal in diversen Ländern
- Vier direkt unterstellte Mitarbeiter (insgesamt > 35)

Wesentliche Projekte und Errungenschaften:

- Umsatzwachstum in der Region > 24% p.a.
- Abschluss mehrerer multimillionen Euro Finanzierungsprogramme mit Großkunden in der Region z.B. CNH > 50 mEuro Neugeschäft über 36 Monate, Cisco, EMC, Siemens Medical und andere
- Entwicklung und Einführung einer neuen generellen Verkaufsstrategie in der Region

2007/02 – 2008/08

HAMA Group GmbH

Augsburg/Deutschland

Mitarbeiter: 250

Vermieteinheiten: ~ 3.500

www.hama-trucks.com

Geschäftsführer

Mitglied des Management Board

Hauptverantwortungsbereiche:

- Führung des operativen Tagesgeschäfts der gesamten Gruppe zusammen mit den zwei Inhabern des Unternehmens
- Gründung neuer Tochtergesellschaften in Europa
- Entwicklung einer Verkaufs- und Finanzierungsstrategie
- Vier direkt unterstellte Mitarbeiter (insgesamt > 250)

Wesentliche Projekte und Errungenschaften:

- Gründung von Tochtergesellschaften in NL, HU, PL, TR und CH
- Entwicklung und Einführung eines gruppenweiten Berichtswesen für lokale und internationale Finanzierer und andere Stakeholder
- Entwicklung und Einführung einer internationalen Refinanzierungsstruktur

Alexander Klaus d'Huc

1996/01 – 2007/01

Scania CV AB

Södertälje/Schweden
Mitarbeiter: 31.000
Umsatz: 8.921 mEuro
www.scania.com

2005/03 – 2007/01

Geschäftsführer - Scania Central European Region

Tschechische Republik, Slowakei, Ungarn
Prag/Tschechische Republik
Chairman des Kredit Komitees
Mitglied des Management Board

Hauptverantwortungsbereiche:

- Führung des operativen Tagesgeschäfts der Region
- Massive Veränderungen und Anpassungen zur Revitalisierung der Geschäftsverhältnisse zwischen den Importeuren bzw. Händlern und der Finanzgesellschaft in der Region
- Gesinnungswandel der Unternehmen in der Region hin zu einem schlanken und schnellen Dienstleister zur Verkaufsförderung
- Einführung einer Regionalstruktur (Integration CZ, SK und HU in ein Management Team)
- Fünf direkt unterstellte Mitarbeiter (insgesamt > 35)

Wesentliche Projekte und Errungenschaften:

- Steigerung der Finanzierungspenetration auf > 45% (von < 8%) innerhalb von zwölf Monaten
- Entwicklung und Einführung einer regionalen Struktur mit der Zentrale in Prag
- Steigerung der Profitabilität und Reduzierung der Kosten

2002/04 – 2005/02

Geschäftsführer - Scania Leasing Russia

Moskau/Russland
Chairman des Kredit Komitees
Mitglied des Management Board

Hauptverantwortungsbereiche:

- Führung des operativen Tagesgeschäfts Scania Leasing Russland
- Neugründung einer russischen Leasinggesellschaft
- Aufbau der Geschäftsbeziehung zum Importeur und allen Händlern in Russland
- Entwicklung, Einführung und Umsetzung einer langfristigen Strategie für das Unternehmen
- Handhabung Compliance Management
- Aufbau des kompletten Management Teams inkl. aller Hauptfunktionen (CFO, CCO, CRO)
- Fünf direkt unterstellte Mitarbeiter (insgesamt > 70)

Wesentliche Projekte und Errungenschaften:

- Neugründung und Geschäftsstart innerhalb weniger Monate
- Uneingeschränkte Testierung der Jahresabschlüsse (intern und extern) ab dem zweiten Geschäftsjahr
- Portfolioentwicklung auf > 450 mEuro und IRC > 15% innerhalb von drei Jahren
- Finanzierungspenetration innerhalb der Scania Gruppe von > 60% nach drei Jahren
- Mitarbeiterwachstum von drei auf > 65 innerhalb von drei Jahren
- Zweimalige Verleihung des "Russian leasing company of the year" Awards
- Erstes Leasingunternehmen in Russland, das die Mehrwertsteuer Rückerstattung durch die Steuerbehörden erhalten hat

Alexander Klaus d'Huc

2000/04 – 2002/03

Stellvertretender Direktor Verkauf - Scania Credit AB

Russland, Türkei, Bulgarien, Rumänien, Litauen, Lettland, Belarus
Södertälje/Schweden
Mitglied des Kredit Komitees
Mitglied des Management Board

Hauptverantwortungsbereiche:

- Aufbau und Ausbau der Geschäftsbeziehungen zu den verschiedenen Importeuren und Händlern in jedem Land
- Entwicklung und Umsetzung einer Verkaufsstrategie pro Land
- Vier direkt unterstellte Mitarbeiter

Wesentliche Projekte und Errungenschaften:

- Erstellung eines „Fußabdruckes“ für Finanzierungen in den Ländern
- Erhöhung der Finanzierungspenetration in jedem Land

1999/07 – 2000/03

Regionalmanager - Scania Credit AB

Ungarn, Bulgarien, Rumänien
Budapest/Ungarn
Mitglied des Kredit Komitees

Hauptverantwortungsbereiche:

- Aufbau einer lokalen Finanzierungslösung in Ungarn
- Aufbau von Cross-Border Finanzierungslösungen für Rumänien und Bulgarien
- Zwei direkt unterstellte Mitarbeiter

Wesentliche Projekte und Errungenschaften:

- Erfolgreiche Einführung von Cross-Border Finanzierungslösungen für Rumänien und Bulgarien
- Rekrutierung und Entwicklung lokaler Mitarbeiter in Rumänien, Ungarn und Bulgarien

1999/01 – 1999/06

Gebietsverkaufsleiter - Scania Deutschland GmbH

Koblenz/Deutschland

Hauptverantwortungsbereiche:

- Unterstützung der Händler im Gebiet in deren gesamten Verkaufsaktivitäten
- Integration diverser Gebietsleiter Funktionen in eine Einzige (Verkauf, Teile, Finanzierung, Entwicklung, Schulung etc.)

Wesentliche Projekte und Errungenschaften:

- Aufbau von „one stop shopping“ Lösungen für die Händler
- Steigerung der Verkaufs- und Finanzierungspenetration der Händler

1996/01 – 1998/12

Area Manager - Scania Finance Deutschland GmbH

Koblenz/Germany

Hauptverantwortungsbereiche:

- Unterstützung der Händler im Gebiet im Bereich Finanzierungslösungen innerhalb der Scania Gruppe

Wesentliche Projekte und Errungenschaften:

- Steigerung der Finanzierungspenetration der Händler
- Händlerpartizipation von 100% bei Scania Finance

Alexander Klaus d'Huc

1990/11 – 1995/12

Sixt AG

Pullach/Deutschland
Umsatz: 500 mEuro
www.sixt.com

1993/03 – 1995/12

Gebietsverkaufsleiter - Fleet Management/Leasing und Rent-a-Car
Taufkirchen/Germany

Hauptverantwortungsbereiche:

- Eigenverantwortliche Telefonakquise und Rahmenverhandlungen
- Kalkulation und Verhandlung von Angeboten
- Teilnahme an Ausschreibungen
- Entwicklung und Verhandlung von Großkunden Rahmenverträgen
- Fahrzeugflottenberatung und -analyse

Wesentliche Projekte und Errungenschaften:

- Übererfüllung der Verkaufsziele von > 10%

1992/09 – 1993/02

Verkauf Innendienst - Fleet Management/Leasing und Rent-a-Car
Taufkirchen/Deutschland

Hauptverantwortungsbereiche:

- Unterstützung des Außendienstes bei Leasingkalkulationen
- Telefonische Beratung und Unterstützung der Kunden
- Koordination aller Prozesse zwischen den Kunden, dem Außendienst sowie anderer administrativer Stellen inkl. genereller Administrationsaufgaben

Ausbildung & Abschlüsse

2021/02 – 2023/06

AIM - Austrian Institute of Management, Eisenstadt, Österreich
MBA Management Consultancy

2022/09

PADI Assistent Instructor (Tauchlehrer), PADI#527317
PADI EFR Instructor (Emergency First Response), PADI#527317

2021/09 – 2021/11

incite GmbH & DÖIM, Wien, Österreich
Zertifizierung CIM – Certified Interim Manager

2021/09 – 2021/10

HBDI Herrmann, Weilheim, Deutschland
Zertifizierung zum HBDI Coach

2021/02 – 2021/04

incite UBIT Akademie, Wien, Österreich
Zertifizierung CMC – Certified Management Consultant

2002

IFL – Swedish Institute of Management AB, Schweden & USA
International Management Program
Diplom - Geschäftsführung, Finanzen, Entscheidungsanalyse und Marketing.

1990/10 – 1992/02

(nicht abgeschlossen)

Technische Universität München, München, Deutschland
Studium Maschinenbau

1987/09 – 1990/02

Ringshausen Motorsport GmbH, Butzbach, Deutschland
Abschluss vor der Handwerkskammer Frankfurt, Deutschland
Ausbildung zu Motorsportmechaniker

1987/06

Isar Gymnasium, München, Deutschland
Abitur

Alexander Klaus d'Huc

Weiterführende Trainings

2022/09	PADI Assistent Instructor (Tauchlehrer), PADI#527317 PADI EFR Instructor (Emergency First Response), PADI#527317
2021/10	incite GmbH, Wien, Österreich Ausbildung – Interim Management
2021/09 – 2021/10	HBDI Herrmann GmbH, Weilheim, Deutschland Ausbildung - HBDI Coach
2021/02 – 2021/04	incite GmbH, Wien, Österreich Lehrgang - Methodik in der Management Beratung und der Beratungsprozesse nach ISO 20700
2015	Zürich International Business School, Zürich, Schweiz Ausbildung - Advanced Leadership - Firmenleitung und Personalführung
	Zürich International Business School, Zürich, Schweiz Ausbildung - Advanced Strategy & Change-Management Training Wachstums- und Entwicklungsstrategien
2010	Standard and Poor's & DLL Int., Eindhoven, Niederlande Ausbildung - Advanced Risk Management - Risiko Management und Leitung Kredit-Komitee
2008	PDI – Personnel Decisions International, London, UK Business Unit Leader Assessment, Schwerpunkt: Individuelle Beurteilung und Kompetenzbewertung
2003	Ashridge Strategic Management Centre, London, UK Ausbildung - Strategy in Service Business- Fokus: wesentliche Herausforderungen im Service Business und Service Business Management
2002	IFL – Swedish Institute of Management AB, Schweden & USA Ausbildung - International Management Program – Effektive Geschäftsführung, Finanzen, Entscheidungsanalyse und Marketing. Erweiterung der Perspektiven im globalen Geschäftsumgang und modernem Management. Ausprägen der Führungsqualitäten insbesondere im multikulturellen Umfeld.

Sonstiges

Sprachen

Deutsch	Muttersprache
Englisch	Verhandlungs- und Präsentationssicher

Persönliche Interessen

Familie, moderne Kunst, Tauchen, Literatur, Architektur

Referenzen

auf Nachfrage